النشر الالكتروني

ورشــــــــــــــة 3

كانون الأول/ ديسمبر 2013 جامعة السوربون، ابوظبي

الجلسة الخامسة: توزيع إي باب

- النشر الذاتي
- البيع عن طريق موقعك الالكتروني
- البيع عبر متاجر الكتاب الالكتروني
- البيع عبر الانترنت بين الشركات والمستهلكين



1 خيارات التوزيع

- النشر الذاتي
- البيع عن طريق موقعك الالكتروني (التجارة عبر الانترنت بين الشركات والمستهلكين)
- البيع عبر متاجر الكتاب الالكتروني (التجارة عبر الانترنت بين الشركات والمستهلكين)
- البيع للمدارس والمعاهد والمكتبات (التجارة عبر الانترنت بين الشركات والأعمال/ و التجارة عبر الانترنت بين الشركات والأعمال والمستهلكين)

ملحوظة: لا يتعارض أحدهما مع الآخر.



2 النشر الذاتي

- يعد رخيصاً وسهلاً نسبياً في أيامنا هذه، وخصوصاً اذا استخدمت خدمة للنشر الذاتي عبر الانترنت (امازون، لولو)
- من شأن الخدمة أن تتيح لك الخيار في نشر نسخ مطبوعة عند الطلب
- تعد العملية واضحة نسبية
  - وضع حساب لدى متجر الكتب الالكترونية
  - تحميل ملف كتاب الكتروني
  - استخدام واضح لمحللات الخدمة الفورية لمراقبة المبيعات
  - انتظر حتى تتدفق الأموال
- إلا أنه ثمة معضلة واحدة...



2 النشر الذاتي

... البدء باجتذاب الانتباه!

- ثمة الملايين من الكتب الالكترونية المتوافرة
- وحتى يحصل كتابك على الانتباه فإن ذلك يتطلب طاقة وحماسة والأهم من ذلك كله

... الجهد المستدام - على مدى أسابيع وأشهر وحتى سنوات



2 النشر الذاتي

- ثمة الكثير من الكتب الالكترونية التي تتحدث عن كيفية تسويق كتابك الالكتروني (وضعها مؤلفون ناشرون ناجحون)
- لكل واحد منهم نصائحه وخدعه وأسراره (استند فيها كل منهم على تجربته الخاصة)
- ويتبع ذلك "القواعد الذهبية" للنشر الذاتي. وأقل ما هنالك أنه يتوجب عليك تطبيقها في كتابك الالكتروني

2 النشر الذاتي

القاعدة الذهبية رقم 1: اعمل على انشاء موقعك الالكتروني أو مدونتك

- انشاؤها سهل ورخيص في هذه الأيام
- يمنحك الفرصة للترويج لكتابك (تاريخه، وعملية التفكير التي كانت وراءه، قصة ابتكاره) وذلك بشكل أوسع مما يمكنك وضعه في متجر الكتروني
- يمنحك الفرصة للبدء بتشكيل مجتمع من الأشخاص الذين تشاطرهم آراءك

"يعد كل كتاب الأساس لبذرة ناد أو جمعية"

2 النشر الذاتي

القاعدة الذهبية رقم 2: ارسل بريداً الكترونياً لأي شحص وللكل

- باشر بنشر الحديث! ابدأ حديثك مع الأشخاص الذين تعرفهم, ثم انتقل إلى الأشخاص الذين لا تعرفهم والذين تعتقد أنهم ربما يكونون مهتمين بذلك
- ابحث عن منظمات تجارية مختصة أو لديها مجالات اهتمام خاصة
- حدد ذوي الشأن والمحركين الذين قد يؤثرون بالرأي
- خذ بالحسبان استخدام خدمة قوائم البريد الالكتروني/ النشرات الاخبارية (مثل ميل تشيمب) لبناء وادارة قائمة البريد الالكتروني لديك وابق الزبائن المحتملين على اطلاع

2 النشر الذاتي

القاعدة الذهبية رقم 3: تفاعل مع الشبكات الاجتماعية

- سواء كنت تحبهم أو تكرههم، فان مواقع الشبكات الاجتماعية كانت قد وضعت النشر الذاتي
- الفكرة تكمن في احداث "جلبة" ما بين المستخدمين المرجح ان يكونوا مهتمين في كتابك، لذا اطرح على نفسك، ما الذي سيحدث ذلك على الأرجح (الأصالة، البحث الجديد، الجدلية، المعلومات السرية) ومن ثم اعرض نقاطك على صفحاتك في المواقع الاجتماعية

2 النشر الذاتي

القاعدة الذهبية رقم 4: قم بهذا كله قبل النشر

- لدى كل متاجر الكتب الالكترونية انظمة حسابية مصممة لاقتفاء الكتب "الساخنة" ودفعها أعلى قوائم المتجر
- والفكرة في ذلك هو حمل اكبر عدد ممكن من الناس على شراء كتابك في اليوم الأول من نشره لإحداث خط بياني "ناتئ" في معلومات الحاسوب
- وبشيء من الحظ، فإن من شأن ذلك أن يساعد كتابك في أن يحظى بالاهتمام وأن يؤدي إلى المزيد من المبيعات!

3 البيع عن طريق موقعك الالكتروني

- من السهل للغاية إقامته هذه الأيام، خصوصا باستخدام حساب باي بال
- يمكنك الحصول على 100٪ من سعر الغلاف
- تعلم من هم عملاؤك (قاعدة بيانات البريد الإلكتروني)
- خيار مغر لكل من الناشرين الذاتيين ودور النشر الصغيرة

ولكن

- من جديد، تكمن المشكلة في أن تجذب الانتباه (أي أن يزور الناس موقعك)
- إذا كان لديك العديد من الزوار بالفعل، فذلكم هو أمر عظيم!
- ما لم يكن لديك العديد من الزوار، فسيكون ذلك عملاً شاقاً ...

3 البيع عن طريق موقعك الالكتروني

- تنطبق العديد من القواعد ذاتها على تسويق أحد الموقع الالكترونية شأنه في ذلك شأن تسويق كتاب الكتروني منشور ذاتياً...
- يتطلب بذل جهد متواصل (يوصي الكثير من الناس بتخصيص 2-3 ساعات يومياً)
- استخدام قوائم البريد الالكتروني والشبكات الاجتماعية لدفع الزوار إلى موقعك
- حاول أن تنشئ وصلات لموقعك على المواقع الالكترونية ذات الصلة
- تأكد من أن موقعك الالكتروني مزود بـ "مُحسّن **محرّكات البحث**"، مما سيجعل الرسوم البيانية ترتفع لدى غوغل (وغيرها)

• 3 البيع عن طريق موقعك الالكتروني

- الإعلان على المواقع الأخرى أشبه بفن الظلمة...
- من المحتمل أن تكون مواقع ضخمة (تحظى بالكثير من الزوار) خارج نطاق ميزانيتك ...

.. ولكن إعلانات بانر على المواقع الأصغر التي لديها مجالات اهتمام خاصة تعمل بشكل جيد مثير للدهشة إذا كانت هناك صلة وثيقة بين الموقع وموضوع كتابك

وعلى الرغم من ذلك لا تتوقع حدوث المعجزات...

... إذ إن ذلك يستغرق وقتاً ويتطلب جهداً- وحظاً!

4 البيع عبر متاجر الكتاب الالكتروني

- كما رأينا، يهيمن على عمل متجر الكتاب الالكتروني العالمي حالياً لاعبان كبيران:

أمازون (قرابة 50 ٪ من السوق)

أبل إي بوكس (قرابة 20 ٪ من السوق)

- سيؤدي ذلك إلى حدوث تغيير مع ترسيخ شركات جديدة متخصصة بنشر الكتاب الالكتروني لمكانتها (سواء على الصعيد العالمي أو القطري)
- سرعان ما ستصبح متاجر الكتاب الالكتروني أكثر تخصصاً أيضاً، موفرة للناشرين الذين لديهم مجالات اهتمام خاصة المزيد من الأسواق المستهدفة من أجل كتبهم

ولكن في الوقت الراهن، دعونا نتعامل مع هذا المكان وهذا الزمان

• 4 البيع عبر متاجر الكتاب الالكتروني

- يجعل كل من أمازون وأبل إي بوكس من الممكن النشر مباشرة عبر متاجر الكتب التابعة لهم في البلدان التي يعملون فيها (الأمازون في 13 بلداً، وأبل في 51 بلداً)
- يوفر كلاهما "لوحة عدادات القياس" التي تتيح للناشرين رصد المبيعات مباشرة عبر الإنترنت
- يوفر كلاهما البرمجيات والدعم التعليمي للمساعدة في تحميل الكتب الالكترونية
- يسعى كلاهما إلى "دمقرطة" النشر بأن يجعلا من الممكن لأي شخص أن
ينشر الكتب الالكترونية (ولكن مع الفقدان المقابل لهوية الناشر والهوية الثقافية)

TABON BOOKS

4 البيع عبر متاجر الكتاب الالكتروني

- تتقاضى أمازون 30 ٪ من سعر الغلاف على الكتب التي تتراوح أسعارها بين 2.99-10.99 دولار أمريكي؛ 65 % على الكتب المسعرة خارج هذا النطاق
- تتقاضى أبل 30 ٪ بالتمام من سعر الغلاف
- توفر متاجر الكتاب الالكتروني باللغة الإنكليزية الأخرى (نوك، وسوني ريدر، وكوبو) دعماً محدوداً وحسب للنشر المباشر (عموماً في الولايات المتحدة فحسب)، وأمامك أحد أمرين إما أن تبرم صفقة للتوزيع مع كل واحد منها، أو أن تقوم بالتوزيع عن طريق مجمع
- لدى كل من نوك وكوبو بنى للتسعير على غرار الأمازون؛ بينما تتقاضى سوني ريدرز نسبة من سعر الغلاف أعلى قليلاً

4 البيع عبر متاجر الكتاب الالكتروني

الايجابيات

- يمكنك أن تنشر بنفسك لكي تبلغ نسبة 70 ٪ من السوق
- متاجر الكتاب الالكتروني هي التي يقصدها معظم الناس لشراء الكتب الالكترونية!

السلبيات

- يمكن أن يكون إعداد حساب للبائع عملية مؤلمة
- خارج الولايات المتحدة (حيث الباعة يحجبون الضرائب) سوف تكون مسؤولاً عن تأدية الضرائب وفقاً للقوانين المعمول بها في بلدك
- لا تعلم من هم عملاؤك (الافتقار لقائمة البريد الإلكتروني)
- قد تستغرق ما بين 3 و 6 أشهر لكي تُدفع لك أموالك
- حالياً، متاجر الكتاب الالكتروني العالمية ليست صديقة للناشر و تفتقر إلى أي إحساس بالهوية الثقافية (على الرغم من أن ذلك قد يتغير)

البيع عبر متاجر الكتاب الالكتروني 4

• **أمازون**

- يعمل في الولايات المتحدة، أستراليا، البرازيل، كندا، الصين، فرنسا، ألمانيا، الهند، إيطاليا، اليابان، المكسيك، اسبانيا، المملكة المتحدة
- تفضل العملاء، وليس الناشرين
- مشكلات تتمثل في الحضور بسبب عدد العناوين
- تشغل بالكامل بوساطة أجهزة الكمبيوتر

- العناوين الساخنة رائجة؛ بينما يضيع كل شيء آخر

ولكن

- سهولة النشر (لست بحاجة إلى مجمع)
- مع مثل هذه الحصة الضخمة في السوق، لا يمكن تجاهلها!

4 البيع عبر متاجر الكتاب الالكتروني

- **أبل إي بوكس**
- يمكن أن يكون الحصول على حساب للبائع شاقاً خارج الولايات المتحدة (ما زال يتطلب الحصول على رقم ضريبي أمريكي)
- تقتصر السوق على مستخدمي آي أو إس
- مشكلات تتمثل في الحضور في متجر إي بوك

ولكن

- سهولة النشر (لا تحتاج إلى مجمع)
- أبل حريصة على الترويج للكتب الالكترونية الموضوعة بلغات أخرى غير الإنكليزية
- (يُزعم) أن الكتب الالكترونية في كل سوق تخضع للتدقيق على يد هيئة المراجعة التحريرية التي تقرر ما يجب الترويج له في المتجر
- منفذ جيد للكتب متعددة اللمس



4 البيع عبر متاجر الكتاب الالكتروني

- متاجر الكتاب الالكتروني الأخرى
- تعاني جميعا من المشكلة ذاتها: افتقارها لحصة في السوق
- بعضها (مثل نوك رايتينغ لايف) توفر خدمة النشر مباشرة إلى المتجر، ولكنها ليست متوافرة بعد خارج الولايات المتحدة، و تفضل معظمها أن تبرم صفقات التوزيع مباشرة مع الناشرين أو أن تحصل على الكتب من المجمعين
- تتقاضى في كثير من الأحيان نسبة مئوية من سعر الغلاف أعلى من تلك التي تتقاضاها آبل/ أمازون

ولكن

- نصيبهم من سعر الغلاف قابل للتفاوض مع دور النشر الأكبر

4 البيع عبر متاجر الكتاب الالكتروني

- باستخدام المجمع
- هناك عدد من الشركات (وخاصة تلك التي تتخذ من الولايات المتحدة مقراً لها، مثل سماشووردز) هي بمثابة مجمعين لسوق متاجر الكتاب الالكتروني التي تبيع الكتاب الالكتروني إلى العملاء النهائيين عبر الانترنيت
- بعض العناوين سوف يوزعها الناشرون الذاتيون مجانا، ولكن معظمها تطلب تقاضي نسبة مئوية من سعر الغلاف (تبلغ عادة قرابة 5 ٪)

4 البيع عبر متاجر الكتاب الالكتروني

- يأخذ المجمعون ملف إي باب (سيمد بعضهم يد العون لك في إعداده) ويوزعونه على جميع متاجر الكتاب الالكتروني التي يتعاملون معها
- بالنسبة للعديد من دور النشر الصغيرة، التخلص من الصداع الإداري الذي يسببه التعامل مع متاجر الكتاب الالكتروني الفردية يعوض عن انخفاض حصة الإيرادات
- استخدام مجمع يضمن أيضا أن تصل كتبك إلى الجمهور على أوسع نطاق ممكن

4 البيع عبر متاجر الكتاب الالكتروني

- مشهد متغير
- من المرجح أن يتغير سوق متاجر الكتاب الالكتروني في المستقبل القريب مع انتشار ثورة النشر الإلكتروني في المزيد من البلدان
- هناك العديد من متاجر الكتاب الالكترونية التي تخدم بالفعل احتياجات أسواقها
المحلية، ولكن اللاعبين العالميين هم على أهبة الاستعداد للدخول في هذه
اللعبة، وأيضاً- بما في ذلك شركتنا تابون بوكس

4 البيع عبر متاجر الكتاب الالكتروني

- تمتلك غوغل بوكس حالياً حصة سوقية صغيرة جدا، ولكن تتوافر لدى غوغل القدرة على زيادة ذلك إلى حد كبير عبر الاستفادة من مخزنها للمعلومات الإحصائية (طالما أنها لا تخالف قوانين مكافحة الاحتكار الأمريكية)
- ليرنينغ هاب الذي أصدرته سامسونغ، ويستهدف سوق الكتاب الالكتروني التعليمي في المدارسة، لم يحقق نجاحا حتى الآن. ولكن سامسونغ سوف تتعلم من أخطائها، وشأنها شأن غوغل لديها القوة المالية لتغيير المشهد إلى حد كبير

4 البيع عبر متاجر الكتاب الالكتروني

- وأخيرا ... توشك شركتنا (tabonbooks.com) على دخول السوق (اجتازت اختبار بيتا في كوريا في شباط/ فبراير 2014)
- دون الرغبة في أن نتهم بالترويج الذاتي المخجل، فإنها مثيرة للاهتمام لعدد من الأسباب ...

البيع عبر متاجر الكتاب الالكتروني

- تابون: ليست متجراً لبيع الكتاب الالكتروني إلى حد بعيد، وإنما أشبه بمركز للتسوق (مول)

ترفض تابون مقاربة "عالم واحد" التي تنتهجها كل من أمازون وأبل. إذ إنها تمنح لكل دولة بوابتها الخاصة بها، وضمن هذه البوابة تزود الناشرين المشاركين بميزة فريدة خاصة بهم "واجهة المخزن"

توفر منصة تابون للنشر الالكتروني للناشرين اختيار نماذج الأعمال المتصلة منها بالانترنيت وغير المتصلة (شراء وتأجير) وتمنحها المرونة في التسعير والحسومات على النحو الذي تراه مناسبا

وإن تحميل برنامج تابون لقراءة الكتب الالكترونية هو مجاني، مما يمكن العملاء من قراءة أي كتاب الكتروني على أي جهاز (سطح المكتب أو الهاتف النقال، وأي أو إس أو أندرويد)

4 البيع عبر متاجر الكتاب الالكتروني

تتقاضى تابون نسبة مئوية من سعر الغلاف وفقاً لمقياس متدرج يرتفع إلى حد أقصى قدره 25 ٪

(وبالتالي فهي تفضل العناوين التي تتناول مجالات اهتمام خاص/ غامضة)

يسر تابون أن تدع الناشرين الذاتيين يتوجهون إلى أمازون وأبل؛ إذ إنها ترمي إلى جذب الناشرين

الاحترافيين وأن تجعل لمنتجاتهم حضوراً أقوى في عالم النشر الالكتروني

تدرك تابون أيضاً أن هوية الناشر والهوية الثقافية ترتبطان ارتباطا وثيقاً لا ينفصم. فقد تضاربا
إبان المرحلة الأولى من ثورة النشر الالكتروني- لكننا نتوقع بثقة أن ذلك سيتغير

TABON BOOKS

5 البيع عبر الانترنت بين الشركات والمستهلكين

- ما لم تكن ناشراً كبيراً لديك شبكتك للمبيعات والتوزيع عبر الانترنت بين الشركات والمستهلكين، فإن التجارة عبر الانترنت بين الشركات والمستهلكين (المدارس والمكتبات وغيرها) تعني استخدام تاجر الجملة المتخصص أو المجمع
- مجمعو التجارة عبر الانترنت بين الشركات والمستهلكين يتقاضون قرابة 50 ٪ من سعر الغلاف (الذي تتفق عليها معهم أولاً)، ولكنها سوف تضمن لك شراء كمية محددة من الكتب الالكترونية، ولذلك فأنت تعلم ما الذي تحصل عليه
- ما زالت في أيامها الأولى، ولكن التجارة عبر الانترنت بين الشركات والمستهلكين حاليا هي سوق أكثر ازدهاراً للكتب الالكترونية غير الخيالية والمرجعية من سوق بيع الكتب إلى المستهلكين عبر الانترنيت
- من المرجح أن تنمو بشكل أكبر مع اقتناء المدارس المزيد من الكتب الالكترونية



4 إدارة إنشاء الكتاب الالكتروني

- تلكم هي نهاية هذا العرض. ولسوف نلقي في العرض الأخير نظرة على ما يخبئه المستقبل للنشر الالكتروني.

شكراً لكم!

